



ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ	ОКТАБРЬ	НОЯБРЬ
Тренинги и консультации по вопросам «пиковых» продаж: разделение потоков и функций, управление ценой, график работы и система оплаты, настрой и мобилизация	Обучение и консультации по вопросам анализа конкуренции: сегментация рынка, выбор параметров для анализа, источники информации, стратегии реагирования на действия конкурентов	Тренинги и консультации для активных продаж: оптимизация этапов продаж и действий на этих этапах, навыки уверенности и техники продаж, планы и показатели эффективности	Наведение порядка в отделе продаж: структура, разделение функций, методы управления, система мотивации, победа над текучкой кадров	Профилактика спада продаж: тестирование новых каналов продаж и новых сообщений, игры с ценой и товаром, активизация работы с неактивными клиентами	Внутренняя система обучения: чему и кто должен учить продавцов, разработка внутренней программы обучения, технологии подготовки и проведения обучения	Тренинги и консультации по вопросам «пиковых» продаж: разделение потоков и функций, управление ценой, график работы и система оплаты, настрой и мобилизация	Тренинги и консультации для активных продаж: оптимизация этапов продаж и действий на этих этапах, навыки уверенности и техники продаж, планы и показатели эффективности	Коррекция стратегии продаж: как подготовить и провести анализ трендов, разделение задач между маркетингом и продажами, способы увеличения прибыли, план на год	Очень много дел: подготовка к «пиковым» продажам, работа с остатками, работа с дебиторкой, методы увеличения среднего чека, кого и как наградить под Новый год

Календарь продаж: навыки и технологии – точно вовремя!